

因为疫情三年不能来华的池永硕先生感叹，终于可以来到这个曾经熟悉的地方，拜访合作伙伴和老朋友。他希望重回疫情前，保持与合作伙伴和老朋友的联系与信任，并通过线下交流建立新联系，达成相互信任与新的合作。覆盖科技和医学、法律、风险、展览四大业务板块的励讯集团因很早就布局数字化，

能够通过数字化方式继续支持客户乃至全社会，因而没有受疫情影响，反而表现更加强劲，企业也显示出更强的凝聚力。近日来京的池永硕接受了本报记者深度访谈，就励讯集团应对AI技术新挑战和数字化转型经验等问题一一解答，为出版从业者迎接新时代挑战与机遇分享观点、建议与洞见。

专访爱思唯尔董事长池永硕 把技术当成你的朋友

■受访人：池永硕(Youngsuk 'YS' Chi, 励讯集团公共事务总裁、爱思唯尔董事长)
□采访人：梁竞帆(中国出版传媒商报记者)

验,才能更好地利用数据。

□励讯集团为何如此重视技术研发以及技术人才的投资?开发了哪些行业领先的工具?

■励讯集团所有高管都不是学技术出身,但是我们都很喜欢技术,对它也充满好奇。我曾经发明过很多东西,我也很愿意与最优秀的技术人员共事。我们把技术当作朋友,而非敌人。这背后的主要原因,是有客户需求在驱动,而且我们拥有这些专业的技术人员。

如果给靠近用户端的人机会,让他们充分发挥创造力,他们就会做出令人眼前一亮的创新成果。作为高管,我们从来不会高高在上命令大家工作,而是让大家从客户需求出发,付诸行动来帮助客户,提供解决方案。无论是产品、服务还是解决方案,驱动发展的始终是客户。客户给予我们很多灵感,数字化转型过程也充满了乐趣。使用技术,可以以低成本、高效的方式解决问题。如在印度,为帮助偏远地区的孕妇,当地医疗人员使用我们开发的医疗工具,用手机与孕妇交流,从孕妇身上获得相关医疗数据,再根据数据给出一些意见,如发现异常,再把孕妇带到诊所治疗。通过这种方式,我们挽救了成百上千个婴儿。

我们绝大部分工具的作用都是帮助客户作决策,这就是为什么我们称之为决策支持系统。如爱思唯尔开发的临床决策支持工具ClinicalKey(临床精钥),可以帮助医生作出正确决策,Cirium(睿思誉)可以帮助航空公司依据航班数量、上座率以及相关成本等数据判断是否需要每天多加一次航班,律师风险可以帮助客户评估向某个地区的某人转账是否合规。

我们技术投资的增长非常快,因为技术让我们更加高效,而且利用率也更高,这样我们也有更多资金可以利用,形成了正向循环。要确保资金投入更多项目,我们必须先看到自身潜力,相信通过转型能做得更好。有了这种信念我们就一直坚持,才达到今天的成就,所有优秀的公司都是这样做的。

□在出版过程中,技术研发人员与其他部门人员是如何沟通和合作的?

■技术必须要有其他伙伴共同合作才有意义。不管是编辑、市场人员,还是财务人员,都是由问题驱动,而非技术驱动去寻找解决方案。技术人员负责提供解决问题的服务,而整个出版业务的每个职能部门都需要与他们合作。他们为不同客户找到问题解决的同时,有一部分工作内容就是去培训客户或帮助用户了解技术。所以,我们的技术人员和其他内部职能人员间维系着这种非常好的合作关系、相互支持的关系。我们的科研人员都非常聪明,但在出版方面没有接受过很多培训。我们就通过培训,让他们对编辑工作更有信心。15年前,我们

让编辑用Scopus数据库寻找审稿人,最初他们是拒绝的,认为找自己认识的人审稿更好。但很快就发现,人工筛选花费的时间太长,编辑也会记不清给审稿人分配了多少篇文章。使用了Scopus后,编辑就可以更专业、更高效地做这个工作,当一个审稿人因为时间原因无法审稿时,编辑可以很快找到其他审稿人。现在所有编辑都离不开Scopus工具了。所以,我们通过在在工作中让大家一起学习 and 培训,来找到合作的方式。

□利用AI和决策工具进行数据分析可以说是励讯集团继文本数字化、海量信息存储与分享之后的第三次转型,ChatGPT技术应用也在第三次转型中。请您谈谈如何应用这些新技术为研究人员提供更好的服务?

■除了ChatGPT之外,我们也使用预测性AI工具,它们更智能,不仅有助于了解过去,还可以预测未来。但区别在于,ChatGPT相当于中学生,预测性AI工具相当于大学生,两者的程度不一样。我们希望能够利用数据预防疾病,或预测交通事故、洪水、泥石流的发生。我们想做的不只是制造一辆自动驾驶汽车,而是了解这辆汽车如何规避交通事故。

□您对希望高质量发展的中国出版社有什么样的建议?

■作为一个长期从事出版业务的集团,我想分享以下几点:首先,你必须花时间去创造高质量内容。高质量内容的创作并非快速和容易的,这个过程需要花大量时间去思考、规划、调研、研究、撰写、编辑以及再修改。此外,产出高质量内容还需要你的专业技能,这也需要很长时间的培养和训练才能获得。其次,我们必须接受自身的不完美,因此必须与他人合作。学会与他人相互帮助、相互成就,这一点很重要。第三,不要畏惧技术,要把技术当成你的朋友。第四,好运气非常重要,就像从事科学研究一样,我们往往会在机缘巧合下有了新发现。一位知名人士曾说过:“我宁愿天天有好运,而不是在某方面十分杰出。”

中国过去40年发展得非常快,这不仅是依靠40年间的发展,而是5000年的历史沉淀。可能在中间有100多年暂停过,但是没关系,我们要着眼于未来。中国是地域辽阔、底蕴深厚,且拥有大量专业人员的国家,已经具备了把出版企业发展好的条件。只是还需要耐心和时间,首先要把基础打好。不要抱怨自身的资源还不够好,当我们完成一些转型之后,资源就自然出现了,所以必须不断变革、改革、转型。以励讯集团为例,从股东角度来说,一些20多年前的股东现在已经不是我们的股东了。我们必须找到那些相信我们,能看到我们潜力、也相信我们能做成事的股东。

美国书店联盟创始人安迪·亨特(Andy Hunter)和表示,很高兴为顾客提供此项服务,使用Book2Look的技术,找到适合的图书。Bookshop.org网站运营已进入第3年,在与亚马逊抗衡、助力独立书店网上售书方面发挥了作用。从2020年创立以来,该网站为独立书店创造了2400万美元收入。(陆云)

德国Bookwire与美国数字出版商合作

中国出版传媒商报讯 3月21日,德国Bookwire公司宣布与美国数字先行出版商“讲台”(Podium)达成合作。讲台出版社专注于科幻、奇幻和爱情小说等类型小说板块,该社还拓展了游戏文学(gameLit)、角色扮演类文学(litRPG)和成长类奇幻(progression fantasy)等细分领域,游戏文学注重人物和故事世界以游戏的元素在叙事中呈现,角色扮演类文学让读者走到前台,参与故事的角色扮演之中,成长类奇幻则在游戏和交互的叙事语境中,主人公经历了成长和历练。2013年,讲台社出版了安迪·威尔(Andy Weir)的《火星》(The Martian)有声版,随后皇冠出版社购买了该作品的纸质版权。该作品获得了多项有声领域奖项。

Bookwire OS平台将为讲台出版社提供工具,以增强销售分析、上架展示、元数据优化及端到端生产。该社CEO斯科特·迪基(Scott Dickey)表示,随着业务的复杂性日益凸显,在评估了潜在合作伙伴和资源后,Bookwire公司就成为最可信、能力最强的选择。与Bookwire合作,可以使讲台社加快增长的速度。Bookwire公司有声业务副总裁威德尔·巴·卡(Videl Bar-Kar)表示,一直以来都非常欣赏讲台社在有声业务领域的创新和抱负,很高兴能与它合作助力其持续增长。据悉,2021年,讲台社创建了AudioCollab,来提升主播的影响力,还出版了电子书及纸书。该社还与丹麦的Saga Egmont公司合作,翻译非英语图书并向全球发行销售。(陆云)

爱思唯尔发布“中国高被引学者年度榜单”

中国出版传媒商报讯 3月28日,爱思唯尔发布了2022年度“中国高被引学者年度榜单”。共有来自中国504所高校、企业及科研机构的5216人上榜,覆盖了10个教育部学科领域中的84门一级学科。该榜单以爱思唯尔的引文与索引数据库Scopus为统计来源,采用上海软科教育信息咨询有限公司开发的方法,从多个维度深度剖析、识别处于科研职业生涯不同时期的中国学者,系统展示其科研成果表现。这是自2015年以来双方合作第九次发布榜单,爱思唯尔为榜单提供了数据支持和技术实现。

此次榜单中引用的高被引学者的基础数据覆盖到Scopus教育部一级学科分类体系的111个学科,这项文章级别的映射使得中国学者的学科归属、学科表现等方面的数据直观展现了契合中国学科设置的学术研究生生态,完善并科学、精确描绘了中国学者的科研产出,为进一步清理、分析和研究学者引用表现提供了有效帮助,也使更多在细分领域有卓越表现的学者进入大家的视野中。

爱思唯尔通过发布“中国高被引学者”榜单,不仅致力于系统展示中国科研领域的人才分布现状,而且精准呈现各机构、高校优势学科构成,以及在关键技术研究和各重点领域的突破创新。榜单从机构科研人才现状入手,围绕科研人才进行深度剖析,以科研前沿所涉及的维度为切入点描绘人才画像,展现学科优势,在全面展现中国科技发展前沿的同时,聚焦学科发展与建设,为协助中国学术界把握科研先机、赋能科技发展和社会进步作出努力。(乐毅)

威立“中国编辑增长计划”2年来效果显著

中国出版传媒商报讯 约翰威立国际出版集团(Wiley)致力于推动可持续的有效变革,促进学术生态和出版实践中的多样性、公平性和包容性。2021年启动的“中国编辑增长计划”,专注于招募和培训有才华的中国编辑和编辑委员会成员(编委),逐年增加威立国际期刊中国编辑和编委的比例。至今该计划已为威立350多种国际期刊招募了1000多名来自中国大陆的编辑和编委。这些编辑和编委来自国内60个城市的将近400多所大学和研究所;覆盖了所有学科领域。通过增加国际期刊编辑团队地域和文化的多样性,可以为中国研究人员提供更广泛的机会,支持并促进全球科研知识的交流 and 共享。

威立大中华区总经理菲利普·基斯里(Philip Kisray)表示:“通过合作助力我们的合作伙伴成功是威立的DNA。中国是科研强国,威立很自豪能与广大中国研究者群体合作,成为他们分享科学发现的可信平台。过去一年中,威立邀请了1000多名中国科研人员为350多种国际期刊担任编辑和编委,深化了这种伙伴关系。这种更高层次的合作关系进一步释放了中国研究者的潜力,支持中国在全球科学领域的领先地位。”

威立集团出版副总裁欧哲(José Oliveira)博士表示:“我们坚信,只有在具备多样性和包容性的环境中,才能实现更公平和可持续的科研发展。威立鼓励期刊编辑委员会成员代表不同的地域、性别、种族、职业等,以确保各种声音都能被充分听取。我们倡导公平的评审过程,通过评审标准的透明度和评审人员的多样性来确保公正性。‘中国编辑增长计划’自启动以来,持续收到研究人员的积极反馈和建议,这证明我们的努力正在取得成效,同时也鼓舞着我们继续前行。”(乐毅)

剑桥大学社2025年将实现全部文章开放获取

中国出版传媒商报讯 剑桥大学出版社前不久公布了在开放获取(OA)领域的进展及计划:2022年,有一半的文章(1万篇)采用金色OA出版,到2025年,将实现全部文章开放获取。面对ChatGPT等AI技术新发展,该社出台了第一个AI研究道德规则,来帮助研究人员在坚持学术标准的同时使用ChatGPT等AI生成工具。

该社学术部执行总监曼迪·希尔(Mandy Hill)表示,相信作者、同行评议员和编辑会在符合学术规范的情况下自由使用新技术,就像他们使用其他研究工具一样。希望新的政策能够为成千上万位研究人员和读者提供服务。剑桥大学出版社希望与研究人员一起,分析AI技术存在的潜在偏差、缺陷和引人注目的市场机会。据悉,每年该社的400多种同行评议期刊发表数万篇论文,同时出版1500种研究专著、参考书和高校教材。(乐毅)

● 环球资讯

企鹅兰登将组建新领导团队

中国出版传媒商报讯 在企鹅兰登收购西蒙与舒斯特失败后,1月31日,企鹅兰登美国分公司CEO玛德琳·麦金托什(Madeline McIntosh)宣布辞职。她是近几个月内离职的第3位企鹅兰登高管。自2022年10月31日美国法院阻止企鹅兰登收购西蒙与舒斯特以来,12月9日,54岁的企鹅兰登全球CEO杜乐盟辞职;2023年1月11日,企鹅兰登旗下的兰登书屋出版集团(业界昵称“小兰登”)总裁兼出版人、63岁的吉娜·森特洛(Gina Centrello)宣布退休。

麦金托什将留任,直至48岁的企鹅兰登全球临时CEO尼哈尔·马拉维亚(Nihar Malaviya)建立他的新领导团队。马拉维亚被任命为全球临时CEO之前,担任企鹅兰登美国分公司总裁兼首席运营官,是麦金托什的直接下属。企鹅兰登重新组建领导团队的目标是,在企鹅兰登不同品牌间重振新书内部竞争机制,同时为版权代理提供不同的联络方式,让版代可以把书稿发送到企鹅兰登不同品牌的编辑手中。相互竞争的不同品牌未来如何共处是去年并购案被否决的主要原因。

企鹅兰登新的领导团队将不包括美国公司CEO在内,而是包括企鹅兰登内不同业务领域的总管,他们将为企鹅兰登带来业务运营的不同思维。新的架构将反映企鹅兰登致力于多样化、公平和包容性(即Diversity, Equity & Inclusion, 简称为DEI)以及在权力岗位上的女性的目标。

马拉维亚被普遍认为将成为企鹅兰登正式的全球CEO,他目前与麦金托什密切合作,以减少因她离职对公司造成的影响。53岁的麦金托什于1994年加入兰登书屋。2008年,离职去亚马逊的卢森堡分公司工作,负责Kindle的内容版权购买业务。18个月后,杜乐盟亲自召回麦金托什,让她担任兰登书屋销售、运营和数字业务总裁。2018年4月,麦金托什升任企鹅兰登美国分公

司CEO。虽然没有明确的工作方向,麦金托什还是希望仍在书业工作。“最近图书的销售减缓、成本增加,但相信出版业仍处于较好的发展中,尤其是那些热衷于创新的。”(陆云)

美德公司联手提供图书预览服务

中国出版传媒商报讯 德国数字技术公司Book2look创始人兼执行总监拉尔夫·穆勒斯(Ralph Möllers)1月底宣布,将把Book2look公司的数字营销策略应用于美国“书店联盟”(Bookshop.org),为读者提供内文预览及图书摘录,便于出版社及书店进行图书的营销宣传。

据悉,Book2look公司的内嵌小工具“bibles”,允许出版商提供图书的免费预览、书评、视频和有声内容及购买链接。内置的分析工具也让出版商可以跟踪多个线上渠道和社交平台上每个工具的表现。

穆勒斯表示,对Book2look公司而言,这是迈向国际市场的另一重大举措。作为一家德国公司,很高兴能够为快速发展的Bookshop.org网站提供解决方案。穆勒斯曾在多家数字公司任职,有几十年的出版业经验,他和妻子爱丽丝·贝林豪森(Iris Bellinghausen)创建了多媒体出版社Systema和Navigo以及泰秋童书出版公司(Terzio Verlag)。

2021年,穆勒斯获得了授予数字领导者的DPR奖项。2012年,穆勒斯夫妇将《铁锈骑士》(Ritter Rost)的品牌售给卡尔森出版社(Carlson Verlag),该童书品牌在泰秋出版公司的帮助下声名鹊起。在泰秋出版公司期间,穆勒斯开始研发数字图书营销工具来进行图书的线上营销。当行业范围的数字营销图景更加清晰后,他与WITS互动公司的开发商希特什·杰恩(Hitesh Jain)合作,推出服务于更多出版商的营销工具。目前,全球4000多家出版商和自助出版商在使用Book2look公司的这项数字营销技术。